24 ILMU PARA MILYARDER

Oleh: Tung Desem Waringin

**Jika anda mengamalkan ke-24 Ilmu Para Milyarder ini...
Maka Anda adalah Calon Milyarder berikutnya !!!**

Ilmu ke-1: Selalu Mempunyai Nilai Tambah

Seperti seekor lebah pada waktu dia mencari madu, tanpa disadari ketika ia sampai di bunga, dan kemudian bunga tadi diambil madunya, lebah tadi menyebarkan serbuk sari dari bunga-bunga tadi, yang membuat bunga-bunga tadi menjadi buah.

Demikian juga orang yang kaya yang mencerahkan, tujuan utamanya persis seperti lebah yaitu mencari sari madunya. Efek sampingnya ternyata ia membuat kebun buah yang begitu indahnya.

Orang yang kaya juga mau mencari kekayaan, tujuannya adalah mencari uang. Dalam waktu mencari uang, ternyata ia mencerahkan dan membuat dunia ini menjadi lebih baik, membuat orang lain menjadi bersemangat, membuat orang lain jadi lebih kaya, membuat orang lain hidupnya jadi lebih indah, lebih sehat, lebih bahagia.

Ilmu 1: Orang kaya yang mencerahkan selalu mempunyai Nilai Tambah

Apa maksudnya Nilai Tambah? Maksudnya begini: ketika anda hidup, hidup adalah nilai tambah. ketika semua orang hidup, hidup adalah nilai standard. Demikian juga ketika kita jujur, jujur adalah nilai tambah. Tetapi ketika semua orang jujur, jujur adalah nilai standard.

Dalam hidup kita harus mempunyai nilai tambah dibanding orang lain. Kita harus membuat nilai tambah dari sesuatu hal yang tidak ada menjadi ada. Jaman dahulu pada saat nabi Abaraham/Ibrahim, pada waktu ia membuat nilai tambah sedemikian sehingga satu gandum menjadi 2 gandum, 2 domba menjadi puluhan bahkan ratusan domba, demikianlah ia membuat dari tidak ada menjadi ada.

Nah, **orang-orang yang kaya tahu bahwa ia mempunyai nilai tambah dalam hidup ini**: ia membuat service yang bagus dalam bengkelnya, membuat harga lebih murah sedemikian sehingga orang mendapatkan keuntungan saat datang ketempat dia, atau rumah makan dengan rasa yang enak, bergizi, dan sehat.

Apapun di dalam hidup ini, kita harus membuat nilai tambah. Dan ketika ada nilai tambah, kita akan jadi kaya.

Seperti definisi uang itu sendiri, uang adalah alat tukar nilai tambah. Ketika kita mau dapatkan uang yang banyak, kita harus selalu tanya: “**Apa Nilai Tambah Kita?**”

Ketika kita berhasil membuat nilai tambah yang lebih banyak dari orang lain, maka uang akan mengejar kita.

Contoh, seperti saya (Tung Desem Waringin) ketika meluncurkan buku **Financial Revolution**, saya buat nilai tambah. Ketika saya percaya dalam hidup ini adalah membuat nilai tambah dan uang adalah alat tukar nilai tambah, saya membuat buku **Financial Revolution** yang mempunyai nilai tambah: selain materinya bagus, juga ada 2 CD audio tambahan yang tidak ada di buku yang lain di seluruh dunia.

2 CD audio, satu adalah **CD Financial Revolution**, dan yang kedua adalah **CD Sales Magic, Bagaimana Menjual Sepotong Roti Tawar dengan Harga 300 Juta, dan Orang Masih Berebut**.

CD audionya bisa saya jual tersendiri, tapi itu tidak saya lakukan. Saya menambahkan secara gratis dalam bukunya, dan itu membuat bukunya **Best Seller rekor MURI (Museum Rekor Indonesia)** karena saya fokus pada satu hal. Ketika saya membuat nilai tambah tanpa merugikan diri saya, dengan setulus hati saya berikan 2 cd audio tadi, mendadak bukunya laku 10.511 buku hanya di hari pertama secara Eceran.

Kembali lagi, apabila kita ingin kaya, selalu tanya '**Apa Nilai Tambah Saya?**'.

Ilmu ke-2: Gunakan Faktor Kali

Yang dimaksud **faktor kali** adalah sesuatu hal yang sekali kita sentuh akan berefek *multiplier*. Entah itu yayasan, entah itu orang, entah itu perusahaan, entah itu negara, entah itu teknologi, entah itu mass media yang sekali kita sentuh, akan membuat nilai tambah kita mendadak membuat efek **multiplier** kepada banyak orang sekaligus seketika.

Contoh orang yang kaya, Ia mempunyai **nilai tambah** dan ia menggunakan **faktor kali**. Orang biasa mempunyai nilai tambah, tapi ia **lupa** faktor kali.

Contohnya ada orang yang mempunyai bengkel, Ia membuat bengkelnya sedemikian bagusnya: servicenya bagus, cepat, bersih, dan murah. Itu adalah nilai tambah yang luar biasa, akibatnya bengkelnya ramai. Tapi ia lupa faktor kali, ketika begitu banyak pelanggan datang, ia tidak bisa tangani dengan baik karena ia mempunyai kapasitas tertentu.

Bisakah ia kaya? Ya, Ia bisa kaya. Kaya sekali? Tidak.

Orang-orang yang kaya sekali menggunakan nilai tambah dan faktor kali.

Misalnya bengkel tadi, ia menggunakan karyawan tambahan, ia memperluas bengkelnya, ia menggunakan teknologi sehingga ia bisa melayani dengan sangat- sangat lebih cepat dan lebih baik lagi, kemudian ia juga membuka cabang, kemudian ia menjual franchise, itu adalah faktor kali.

Dan faktor kali berikutnya ketika franchisenya jaya dan omzetnya begitu besarnya, kemudian ia **Go Public,** sehingga banyak orang mendapatkan keuntungan/nilai tambah dari saham perusahaannya.

Itulah faktor kali akibatnya ia menjadi sangat kaya, lebih kaya dibandingkan dengan satu orang yang mempunyai bengkel satu.

Namun harus hati-hati, **orang yang celaka didalam hidup, mereka tidak mempunyai nilai tambah dan mereka tidak mempunyai faktor kali**. Misalnya mereka bekerja

sehari-hari dan terus bekerja dengan biasa saja, yang fungsi mereka bisa digantikan dengan orang lain, otomatis ia tidak mempunyai nilai tambah, karena bisa digantikan oleh orang lain.

Kalau ia tidak bisa digantikan oleh orang lain dalam pekerjaannya, otomatis sebetulnya ia sudah mempunyai nilai tambah yang lebih dibanding orang lain.

Ketika ia bisa digantikan dengan mudah oleh siapapun dalam pekerjaannya, misalnya seperti orang bukakan pintu dan dia hanya bukakan pintu saja, pekerjaan ini bisa digantikan oleh siapapun yang masih hidup dan normal.

Jadi ia tidak mempunyai nilai tambah, dan kemudian ia tidak punya faktor kali, karena ia hanya melayani satu orang, atau satu perusahaan saja, akibatnya ia hidupnya akan biasa-biasa saja.

Lalu, **orang yang pembawa bencana adalah orang yang lupa nilai tambah dan ia sibuk mengalikan**. Seperti orang yang membeli satu perusahaan dan kemudian ia merekayasa keuangan perusahaan itu, kemudian sahamnya digoreng naik dan dijual kepada banyak orang, seolah-olah orang lain mempunyai nilai tambah dan mendapatkan nilai tambah dari perusahaan tadi.

Tetapi ternyata dalam beberapa saat perusahaannya jadi hancur, bahkan jadi kosong/nol karena ia jual lagi sahamnya dan ia dapat uang yang banyak. Betul ia bisa kaya dengan cara seperti itu, tapi orang ini adalah pembawa bencana, dan ia bukan Milyarder yang mencerahkan.

Sekali lagi saya tekankan disini, Orang-orang yang sangat kaya mempunyai **Nilai Tambah**, dan ia **Kalikan** sedemikian sehingga orang banyak bisa merasakan Nilai Tambah tersebut.

Ilmu ke-3: Peluang Ada Di Mana-Mana!

Apapun yang kita lihat sebetulnya bisa menghasilkan uang bagi orang lain ataupun bagi kita.

Contohnya: Apa yang kita lihat sekarang?

Kalau misalkan kita lihat ada wallpaper, sudah pasti ada orang yang mendapatkan uang karena wallpaper ini. Kemudian kita melihat lantai, lantai juga menghasilkan uang untuk orang yang membuat lantai dan memasang lantainya.

Kita lihat rambutnya, rambut juga sama. Rambut menghasilkan uang untuk orang yang jualan shampo, untuk salonnya.

Nah, kita harus selalu sadar bahwa apapun yang kita lihat bisa menghasilkan uang: **Peluang ada dimana-mana**.

Begitu banyaknya orang, begitu bangun sampai tidur selalu berkata: "ah, saya tidak menemukan peluang" atau "dalam hidup ini tidak ada peluang". Sebetulnya hal itu salah, karena yang benar adalah Peluang ada dimana-mana.

Jadi pertanyaan saya, dalam ilmu yang ke 3 ini, Apa peluang yang Anda lihat hari ini? Test, buka mata Anda, buka pikiran. Peluang tidak dilihat dengan **mata**, tapi Peluang dilihat dengan **pikiran** kita. Pikirkan, bahwa benar tidak, apapun yang kita lihat, sebetulnya itu adalah peluang untuk membuat uang.

Ilmu ke-4: Be, Do, Have !

Inilah Ilmu ke 4 Para Milyarder, yang telah terbukti sukses & digunakan oleh Orang-orang kaya di dunia: **Be, Do, Have !**

Be ➔ Menjadi
Do ➔ Melakukan
Have ➔ Mempunyai

Banyak sekali orang yang langsung ingin kaya, ingin langsung ***Have***, langsung mempunyai. Percaya tidak, kalau seseorang tidak **Menjadi (Be)** dulu dan **Melakukan (Do)** dahulu untuk menjadi **Kaya (Have)**, dan tiba-tiba langsung kaya, maka dia akan tetap miskin.

Kalau dia secara mental, mindset, tingkah lakunya, *habit*nya, atau *do*-nya adalah orang miskin walaupun sekarang kaya, maka dia akan tetap miskin juga. Contoh: **Mike Tyson**, seumur hidupnya dia membuat uang sekitar 300 Juta USD, tepatnya 312 Juta USD atau 3000 milyar rupiah. Ternyata baru umur 40 tahun, Mike Tyson sudah menyatakan bangkrut dan masih utang 35 Juta US atau 350 Milyar Rupiah.

Dia bisa Have, tapi kalau Do-nya atau action-nya atau habit-nya masih habit-nya orang miskin, dan Be-nya, dalam arti mindsetnya/pola pikirnya: dia tidak menjadi orang kaya dulu dan kebiasaannya adalah masih kebiasaan orang miskin, maka dia akan tetap miskin.

Orang-orang yang kaya dan mencerahkan, dia tahu persis bahwa dia perlu menjadi kaya dulu dalam pikiran dia, di dalam sikapnya sehari-hari, dalam tindakannya sehari-hari, baru dia benar-benar memiliki kekayaan tadi.

Sikap-sikap apa yang membuat kita menjadi kaya dan Tindakan-tindakan apa yang membuat kita jadi kaya? Kita harus terus belajar. Banyak sekali.

Contoh **Be** untuk menjadi kaya adalah upaya kita terus membuat Nilai Tambah tadi, dan kemudian habitnya habit orang kaya, dia selalu melakukan investasi-investasi di tempat yang tepat, bukannya konsumsi terus menerus di tempat yang salah.

Contoh **Do** juga dengan mempunyai ilmu menunda kesenangan dan akhirnya nanti senang sekali, dan dia melakukan aset alokasi dan investasinya digulung terus dan ditambahkan lagi. Dengan *Do* seperti itu, berapapun *income* Anda sekarang, kalau Anda

terus menyisihkan dalam sekian tahun kemudian, Anda akan pasti jadi kaya.

Tapi berapapun income Anda hari ini, ketika Anda konsumsi lebih dari yang Anda dapatkan, dan terus menerus melakukannya, pasti akhirnya Anda akan miskin.

Sekali lagi, **Be**: Jadilah, mempunyai sikap & watak, cara berpikir orang-orang yg kaya kemudian lakukan tindakan-tindakan dan lakukan juga kebiasaan-kebiasaan orang menjadi kaya, baru kita bisa memiliki kekayaan tadi dengan aman & terus berkembang.

Ilmu ke-5: Belajar Bukan Menyalahkan (BEJ)

BEJ adalah singkatan dari:

B, dari *Blame*: **menyalahkan Orang lain**
E, dari *Excuse*: **beralasan**
J, dari *Justify*: **Menghakimi/Membenarkan**

Orang-orang yang miskin, ketika terjadi sesuatu hal di dalam hidupnya, maka dia sibuk BEJ.

Blame: Dia menyalahkan lingkungannya, dia menyalahkan negara, menyalahkan presidennya, bahkan menyalahkan orang tuanya, bahkan pula menyalahkan engkongnya, karena dilahirkan miskin makanya sekarang dia merasa sebagai turunannya orang miskin, atau menyalahkan pendidikannya, menyalahkan umurnya, menyalahkan bahwa dia merasa tidak ada peluang, dia selalu menyalahkan.

Lalu dia juga **Excuse**/Beralasan: Saya masih muda, saya masih belum belajar, saya belum pengalaman. Ini yang menyedihkan, orang-orang yang selalu BEJ seringkali yang dia katakan adalah kebenaran, tetapi saya tegaskan sekali lagi bahwa kebenaran itu TIDAK ADA MANFAATNYA!

Satu-satunya Manfaatnya untuk dia adalah MENGHENTIKAN DIA UNTUK MENJADI KAYA, Menghentikan dia untuk Take Action/Bertindak untuk menjadi lebih baik, menghentikan dia untuk belajar menjadi lebih baik.

Kemudian **Justify**/menghakimi/membenarkan: Ketika ada orang lain yang lebih sukses daripada dia, dia bilang: "O.. terang saja, tidak heran, sudah layak dan sepantasnya". Dia selalu *justify* orang lain yang lebih sukses daripada dia tanpa BELAJAR. Ketika ada orang yang kaya, dia selalu omong: "terang saja dia kaya, dia anaknya orang kaya..., sekolah di luar negeri.., bahasa inggris lancar.., kenal anak menteri, dimodalin BMW.., ya terang saja dia sekarang sukses dalam usahanya..".

Pertanyaan saya: "Ada tidak anaknya orang miskin yang sekarang SUKSES & Kaya? Jawabannya selalu: Ada.

Tapi ketika ada orang yang terbiasa men-Justify/Membenarkan orang lain lebih hebat

daripada dia, Maka dia akan ngomong bagaimana? "Oh terang saja, dia anaknya orang miskin toh.. saya tahu kenapa dia bisa kaya. Ya karena dia daya juangnya kuat. Dan ya terang saja, anaknya orang miskin daya juangnya harus kuat."

Ketika kita tanya: "lah kamu kenapa?" Dia jawab: "Lah saya anaknya orang menengah sih.., makanya daya juang saya menengah.."

Lihat cara berpikirnya. Ketika orang tidak berhasil, dia akan selalu **Tell Story**, dia akan menceritakan **Blame**, **Excuse**, atau **Justify**. Nah Ilmu Milyarder yang diceritakan disini adalah SELALU BELAJAR, bukan menyalahkan.

Ketika dia belum berhasil, dia selalu tanya: apa yang harus saya pelajari dari kejadian ini yang akan membuat saya jadi lebih baik, lebih hebat, lebih dahsyat, lebih kuat, lebih kaya, lebih langsing, lebih harmonis, lebih tahan lama, lebih dari apapun.. sehingga kita maju selangkah lebih baik dibanding orang yang menyalahkan?

Pertanyaan saya: **sudah BELAJAR apa Anda hari ini?** Belajar apa yang akan membuat Anda jadi lebih baik? Selalu tanya hal ini tiap hari, sehingga apapun yang terjadi dalam hidup ini, kita beri arti yang akan membuat kita menjadi lebih baik.

Ilmu ke-6: "Alam Semesta Itu Berlimpah, Tidak Ada Kekurangan, Kecuali di Dalam Pikiran Anda Sendiri"

Apa maksudnya? seperti di kitab suci, baik agama Kristen maupun Islam, disana disebutkan ketika Nabi Abraham atau Nabi Ibrahim mau mengorbankan salah satu anaknya (Ismail) dan diganti domba oleh Tuhan pada waktu itu, disebutkan bahwa "mulai hari ini engkau dan anak cucumu akan hidup berkelimpahan". **That is True!** Itu adalah **Kebenaran**.

Alam semesta begitu berlimpahnya, begitu luar biasanya. Laut begitu banyak ikannya, hutan-hutan begitu banyak hasil alamnya, matahari berlimpah, tidak ada kekurangan kecuali dalam pikiran kita sendiri. Banyak sekali orang yang merasa kekurangan energi, minyak habis.

Coba lihat di sekitar kita, sekarang teknologi dengan pikiran kita bisa menemukan teknologi tenaga surya, yang makin hari makin murah, dan kemudian juga teknologi bahan bakar dengan menggunakan air ($H2+O$), dan kemudian yang terjadi adalah sisa pembuangannya adalah $H2O$, pembuangannya adalah air.

Begitu berlimpahnya tenaga yang ada di sekitar kita, dan alam semesta yang begitu berkelimpahan, sekali lagi yang membatasi hanya pikiran kita sendiri.

Dikatakan oleh rekan saya yang sangat sangat kaya, Robert Kiyosaki, dia ngomong

begini, bahwa kekayaan di alam semesta ini seperti samudra yang begitu luasnya, yang tidak akan habis-habisnya kalau kita ambil karena masih akan ada hujan, masih ada air sungai, masih ada air tanah yang akhirnya kembali ke kekayaan tadi.

Dan dikatakan oleh Robert Kiyosaki bahwa tolong dipastikan ketika kita ngambil air dari samudra tadi atau mengambil kekayaan tadi, Please deh… setidaknya Anda bawa ember, Ember itulah pikiran Anda. Jangan mengambil dengan sendok teh, karena kalau Anda ambil dengan sendok teh, nanti cucu anda akan omong: loh kok Anda dari jaman dulu tidak kaya-kaya, karena Anda bawanya pake sendok teh sih…

Nah, sendok teh ini adalah pikiran kita, kalau pikiran kita sekecil sendok teh maka kekayaan kita adalah sesendok teh. Jadi terserah kita ambil dari samudra pakai apa, pakai sendok teh, dia akan tetap ada banyak, pakai ember dia juga tetap ada banyak, selama kita membuat nilai tambah. Pake Container, pake Pompa, demikian banyak bahkan ratusan lalu kita sedot, tetap saja kekayaan itu ada selama kita membuat nilai tambah.

Seperti cerita tadi di awal, inspirasi dari nabi Abraham, yang bagaimana dia mengubah 2 kambing jadi 10 kambing, karena dia buat nilai tambah. Gandum 1 genggam menjadi berpuluh-puluh kilogram, kilogram menjadi berpuluh-puluh ton bibitnya, karena dia membuat nilai tambah. Jadi selama Anda membuat nilai tambah sedemikian banyak dan mengambil kekayaan di alam semesta ini, Anda akan tetap berkelimpahan.

Ilmu ke-7: Yang Memberi… Pasti Menerima!

Kedengarannya adalah kontroversial: Loh kok memberi, pasti menerima. Ketika saya paham ilmu ini, saya bisa mendapatkan kekayaan dengan sangat cepat, bahwa semakin banyak kita memberi nilai tambah, kita akan semakin banyak menerima uang. Semakin kita banyak memberi nilai tambah kepada banyak orang sekaligus yaitu dengan menggunakan faktor kali, maka kita akan mendapatkan uang lebih banyak dengan lebih cepat.

Ilmu saya adalah semakin banyak memberi, semakin banyak menerima. Ketika kita fokus membuat orang mendapatkan benefit, akhirnya kita akan mendapatkan manfaat dan kita akan mendapatkan benefit berikutnya. Di dalam ajaran agama Islam juga diajarkan bahwa semakin banyak kita memberi (sedekah), maka uang kita bukannya habis malah akan semakin bertambah. Inilah kuasa Tuhan.

Dalam hidup ini kita harus selalu buat nilai tambah, dan semakin banyak nilai tambahnya, yang tidak pernah terjadi di dalam perusahaan yang lain, ataupun barang-barang atau jasa yang lain, maka ketika Anda jual dengan harga yang layak, Anda bisa mendapatkan benefit yang luar biasa.

Sekali lagi saya kasih contoh nyata dari buku Financial Revolution, saya sertakan 2 CD Audio sebagai nilai tambah, kemudian saya tambah lagi dengan seminar gratis, saya memberikan something yang lebih, yang tidak pernah terjadi sepanjang sejarah penerbitan di Indonesia.

Sungguh tidak heran ketika buku tersebut jadi Best Seller, karena saya buat nilai tambah yang begitu luar biasanya. Dan saya juga gunakan faktor kali, gunakan penerbit yang sangat-sangat bagus, kemudian toko buku yang sangat sangat bagus, menggunakan *Mass Media* untuk mengumumkan nilai tambahnya, karena percuma kalau nilai tambah begitu besarnya, tetapi ternyata tidak ada orang yang tahu, karena mereka tidak akan mengejar dan memberikan uangnya kepada saya.

Fokus: Selalu beri nilai lebih dari yang kita terima. Kalau kita hanya menerima 100, dan juga kita memberikan hanya senilai 100, berarti kita pas dan layak untuk tidak naik gaji. Kalau kita mau mendapatkan banyak, kita harus beri lebih banyak lagi.

Ilmu ke-8: Win Win

Apakah maksudnya **Win Win**? Win-Win ada 2 macam.Yang pertama adalah Win (tangan menunjuk ke diri sendiri), kemudian baru Win (tangan menunjuk ke orang lain).

Cukup bagus, tapi ada yang lebih bagus yaitu yang kedua: Win (tangan menunjuk ke orang lain lebih dahulu), baru Win (tangan menunjuk ke diri sendiri).

Salah satu contoh, ketika kita bisa memastikan orang lain *Win* terlebih dahulu, maka kita akan bisa menjadi *Win*. Jangan Win dan kita *lose*/kalah, tidak boleh juga. Ataupun *lose lose* juga tidak baik, atau kita *Win* orang lain *lose* tidak boleh juga karena akan tahan sebentar saja dan orang jadi tidak mau lagi.

Contohnya saya mempunyai teman, yang sangat-sangat luar biasa. Dia membeli tanah di suatu tempat. Tanahnya ini sudah tidak laku, dan harganya tinggi. Tapi teman saya ini punya ide untuk membuat nilai tambah yang luar biasa, karena uang itu sebenarnya adalah ide. Dan dia jago sekali buat ide dan dia buat orang lain merasa Win terlebih dahulu, dan benar-benar Win baru kita bisa Win, dan setelah itu Anda akan bisa *make money, so much money*.

Teman saya tadi menemukan ada tanah, harganya 1 Juta US. Ini hanya sekadar contoh, tapi True Story, Kisah Nyata.

Harga tanah 1 Juta US dia tawar 1.2 juta US. Orang yang ditawar berkata: sepanjang sejarah orang yang nawar itu pasti nawar lebih murah, kenapa Anda nawar lebih tinggi? Saya mau 1.2 juta, tapi 1 juta saja saya mau, kenapa Anda nawar 1.2 juta?

Nah, teman saya ini berikan orang yang punya tanah ini Win dahulu, baru dia minta dia Win. Apa yang dia minta? Dia bilang:"Begini, Anda akan saya bayar 1.2 juta, walaupun 1 juta ini sangat-sangat mahal dan sudah 10 tahun juga tidak laku, saya mau tawar 1.2 juta karena saya ada pemikiran ini. Saya minta *option* atau haknya terlebih dahulu. Di dalam waktu satu tahun baru akan kami bayar"

Jadi maksud *option*-nya adalah haknya dipindahkan dulu kepada teman saya, sehingga teman saya bisa membuat gambarnya, membuat designnya dan sebagainya, dan bisa

ditawarkan dan dia bisa dapat duit yang lebih banyak baru dia bayar.

Kemudian yang punya Tanah tanya: "Loh, nanti kalau tidak laku bagaimana? Trus kemudian Anda batal?" Lalu teman saya jawab: "Kalau saya batal, apakah ada resikonya bagi Anda? Kan selama ini juga tidak laku, dan kalau laku bisa jadi 1.2 juta US atau Untung 20% dalam waktu 1 tahun".

Lalu orang itu pikir-pikir: "Betul juga selama ini 1 juta tidak ada orang yang mau, tapi sekarang 1.2, dan kalau ternyata dia tidak berhasil, ya *Nothing to lose*, tidak ada ruginya, paling saya jual lagi kepada orang lain. Tapi kalau dia berhasil, saya untung 20%". Akhirnya dia merasa Win, mendadak dia setuju untuk membuat teman saya mempunyai Hak terlebih dahulu, bahkan tanpa uang sama sekali.

Kemudian apa yang terjadi, teman saya ini menawarkan tanah kepada satu Hotel yang besar sekali karena tanahnya sangat sangat luas. Dan Hotel ini merasa tidak suka membangun di sini, karena jauh dari keramaian walaupun tempatnya sangat-sangat indah, tapi masih sangat-sangat mentah, jadi masih butuh waktu untuk membangunnya.

Dan ketika dia ragu-ragu, teman saya ngomong kepada orang yang punya Hotel: Tenang saja, kamu datang dulu ke tempatnya, lihat saja. Dan begini, dari gambar, nanti kamu boleh pilih tempatnya, entah berapa luas selama masih masuk akal, akan kami berikan GRATIS !

Dengan kata **Gratis** ini, teman saya memastikan bahwa orang tadi merasa Win dulu. Dan ternyata Hotel tadi setuju, karena nama Hotelnya besar dan begitu dia melihat tempat yang begitu indahnya dan dia merencanakan akan ada Lapangan Golf juga di sana, dan *Resort*nya yang semua di tepi pantai, Pantainya akan dikeruk dan semua akan dibikin indahnya, dengan lautnya yang begitu luasnya dan masih ada lumba-lumbanya dan *beautiful* sekali.

Akhirnya Hotel yang sangat terkenal ini setuju untuk membuka Hotel di sana. Dan ketika dia setuju untuk buka Hotel di sana, teman saya datang ke tempat orang yang memiliki Lapangan golf yang sangat terkenal di dunia, dan dia ngomong: "Mari kita buka di sini, Hotel yang ternama dan namanya ini sudah buka loh".

Kemudian orang yang punya lapangan golf ini, yang jago design & terkenal sekali di seluruh dunia, dia piker-pikir: "Mmm.. Boleh sih, tapi itu belum prioritas saya". Jawab teman saya: "Nggak apa-apa, lihat saja dulu, nanti kamu boleh kapling dulu entah berapa luas selama masih masuk akal, akan kami berikan secara GRATIS !"

Katanya: "Oh kalau Gratis boleh juga". Kemudian dia semangat, lihat dan ukur- ukur, kemudian dia minta luas tertentu, dan karena masih masuk akal, "Ok!" kata teman saya dan dikasih Gratis.

Apa yang terjadi? Valuasi marketnya seketika naik dari 1 juta US jadi 6 juta US. Kemudian dia kapling dan dia jual sebagian, dan uangnya dia bayarkan kepada pemilik tanah sejumlah 1.2 Juta US. Kemudian ketika dia *develop*, duitnya dia masukkin. Dan ketika Hotelnya mulai *develop*, mendadak harga tanah di area Resort/daerah tadi naik jadi 50 juta US. Tanpa Uang..!

Jadi ketika kita memastikan Orang lain Win, dan kita Win, Ilmu ini adalah sangat- sangat mencerahkan, membuat orang lain sangat kaya, membuat orang lain sangat bahagia, hidupnya lebih mudah, dan inilah yang harus kita tempuh: **Win and Win, orang lain kita pastikan dulu Win, baru kita pastikan diri kita juga Win**.

Ilmu ke-9: Selalu Open Mind atau Terbuka

Selalu open mind atau selalu terbuka, bukannya menjadi "**Mr. Ya Tapi..**", "**Mrs. Ya Tapi..**" atau "**Miss Ya Tapi..**".

Ketika di awal-awal karier saya dan sampai akhir ini pun saya masih punya hobi yaitu mentraktir orang-orang yang jauh lebih sukses dari saya.

Dan ketika saya mentraktir mereka, saya selalu tanya satu pertanyaan ini "Kapan Bapak mulai dari miskin menjadi kaya atau dari kaya menjadi sangat kaya? Kapan situasi atau waktunya Bapak/Ibu berubah dari yang biasa-biasa menjadi kaya sekali? Percepatannya pada waktu itu berada di mana?"

Dan sering kali mereka memberikan ide-ide yang begitu luar biasanya: "Oh ya, pada waktu itu, saya membebaskan tanah dan akhirnya secara dahsyat saya menjadi sangat kaya".

Nah kembali lagi pada saat saya menceritakan ide-ide ini yang sudah saya praktekkan ini, dan pada waktu orang lain mendengar sering kali orang tadi ngomong "Ya Tapi.. Ya Tapi.."

Contohnya: Ketika Robert Kiyosaki datang ke Indonesia dan dia menceritakan "Bagaimana kita bisa membeli property hanya dengan uang muka atau tanpa uang muka, cicilannya dibayar oleh penyewanya masih surplus setiap bulannya", Banyak orang ngomong: "Ya tapi itu kan hanya bisa di Amerika, kalo di Indonesia kan tidak bisa", "Ya tapi kan di Indonesia bunganya 16% kalo kita utang, kalo disewakan hanya 5% mana bisa…?". Jadi dia tidak terbuka pikirannya…

Di awal-awal saya pertama kali baca buku Robert Kiyosaki, "saya juga berpikir mana bisa, ya itu kan di Amerika, di Indonesia kan lain", dulu saya juga berpikir seperti itu.

Ketika saya belajar Bagaimana menjadi Milyarder atau Milyarder dalam US$ tadi yang bisa dicerahkan dan mencerahkan. Kemudian saya berpikir "Kenapa Tidak??" Bisa jadi.

Dalam kondisi tertentu akhirnya rahasia ini terbongkar, akhirnya saya tahu ternyata kita bisa membeli properti hanya dengan uang muka, cicilannya dibayar oleh penyewanya dan masih surplus setiap bulannya.

Dan sampai akhirnya saya membuat software dan membuktikan ternyata bisa, komposisinya adalah tergantung dari berapa besar uang mukanya, berapa lama cicilannya, dan kemudian berapa banyak penerimaan kita. Kalo kita jago membuat nilai tambah, sedemikian sehingga penerimaan kita meningkat, mendadak surplusnya lebih

besar dan akibatnya cicilannya jadi kecil.

Demikian juga dengan utang jika tahunnya lebih panjang makanya cicilannya lebih kecil, kalo uang mukanya lebih besar berarti cicilannya lebih kecil.

Dengan teknologi ini bahkan akhirnya ketemu dan dipraktekkan oleh murid- murid saya juga dan saya juga praktekan, ternyata kita bisa beli property bahkan tanpa uang muka 120% finance by Bank dan kita sewakan dan masih surplus setiap bulannya.

Contohnya: Kita beli kos-kosan, betul nilai market di situ misalnya 5 Milyar. Dan ternyata yang jual adalah kepepet sekali, bener-bener kepepet makanya dia jual. Okelah dia jual, dia mau pindah toko, baru sengketa dan kita berikan dia nilai tambah dia: "JUAL CEPAT Cari orang yang mau beli 5 Milyar", tapi kita ngomong "betul kita jual 5 Milyar", tapi saya bayar ke kamu hanya 4 Milyar. "tapi saya akan utang bank 5 Milyar boleh gak?". Dan dijawab: "Oh boleh"

Setelah dievaluasi Bank ternyata betul Bank-nya bilang itu adalah 5 Milyar. Oke kemudian mendapat kita finance 20%, difinance oleh Bank berarti sekitar 4 Milyar.

Nah tergantung kalo bunganya berapa. Kemudian misalnya kita angsurannya 70 juta karena diangsur bunganya sekian belas persen dan angsurannya selama 15 tahun makanya cicilannya plus bunga adalah 73 juta.

Ternyata bangunan yang 5 Milyar tadi itu ada sekian puluh kamar yang dikos-koskan, dan kosnya dalam kondisi penuh.

Misalkan Kos tadi menghasilkan 60juta. Loh kan pak masih tekor "yes bisa jadi". Tetapi ketika kita jago untuk membuat nilai tambah untuk kos - kosan tersebut, kita bisa dapat. Contohnya: Kita buat kita pasangin Internet. Dengan kita pasangin internet, semua kamar penuh, setiap kamar ada internet. Kalo Anda tidak tertarik boleh juga ganti, tapi ini nilai tambah yang luar biasa. Hanya Rp. 10.000/hari akibatnya satu bulan nambah Rp. 300.000/bulan/kamarnya. Mendadak bisa jadi surplus hasilnya.

Kemudian kita buat salon, kita buatin rumah makan atasnya kita kasih menara BBS yang disewakan oleh perusahan - perusahaan telkom yang ada butuh banyaknya di Indonesia, atau dindingnya buat iklan. Segala macam kita buat nilai tambah, kamarnya kita tambahin AC walaupun kita modalnya 1 juta tapi sewanya satu bulan kita bisa nambah Rp. 200-300rb/bulannya.

Nah sama persis, ini yang terjadi ketika kita fokus dan jago seperti ini dengan pikiran kita yang harus selalu terbuka tadi, siapa tau bisa: Mendadak kita akan temukan jalannya bisa.

Tapi kalo kita bilang "Ya tapi kalo itukan di sini". Nah dengan "ya tapi kan begini" Mulai BEJ lagi, dan kita tidak tidak terbuka dan kita STOP bertindak & tidak lakukan apa-apa, maka hasil kita jadi sedikit juga.

Jadi selalu di ilmu ke 9 ini kita harus selalu terbuka terhadap peluang-peluang dan ide-ide: Kalo dia bisa caranya gimana yah? Tepatnya Bagaimana? Caranya aplikasikan di sini bagimana? Dan sebagai akibat dari pertanyaan-pertanyaan seperti itu hidup kita akan lebih baik dengan berpikir tebuka.

Ilmu ke-10: Kata-kata Berkuasa!

Apa maksudnya kata-kata berkuasa? Maksudnya adalah bila kita menggunakan kata-kata yang positif, tanpa sadar hati kita menjadi positif juga dan emosi kita menjadi lebih baik dan kita mengambil **Take Action** menjadi yang lebih baik.

Dibandingkan jika kita menggunakan kata-kata yang negatif, kata-kata yang tidak mungkin, kata-kata yang negatif akan sangat-sangat menurunkan semangat kita.

Contohnya: Pada waktu saya kerja di sebuah Bank, dan pada waktu bank tadi di-Rush atau orang mengambil uang begitu banyaknya. Saya ditelpon oleh suatu Kepala Divisi dari Kantor Pusat dan dia bertanya kepada saya:

Kepala divisi : "Tung apa kabar Bank disini?
TDW : "Dahsyat Pak!"
Kepala divisi : "Apa Tung?"
TDW : "Dahsyat Pak!"
Kepala divisi : "Apa?"
TDW : "Dahsyat Pak"
Kepala divisi : "Apa ??"
TDW : "Dahsyat Pak"
Kepala divisi : "Tung dalam kondisi gini kok kamu ngomong dahsyat? Yang dahsyat itu apanya?
TDW : "Lho pak' saya kan hanya menggunakan kata-kata untuk membuat saya semangat dan anak buah saya menjadi lebih semangat. Saya tahu kondisinya tidak baik. Tapi saya janji akan buat menjadi dahsyat".
Kepala divisi : "Tung, kamu tidak bisa ngomong seperti itu."
TDW : "Lah tapi itu pak adalah janji saya untuk menjadi lebih dahsyat, karena saya terpacu untuk membuktikan kata-kata saya menjadi lebih Dahsyat. Itu harus terbukti"

Dan akhirnya apa yang terjadi? Bank saya pulih untuk yang pertama kali, Kreatifitas saya luar biasa, sangat-sangat luar biasa dan Bank saya pulih no. 1, karena saya tahu persis bahwa akhirnya akan saya buktikan dan saya telpon kepada beliau dan saya bilang "Pak, sudah pulih 100% padahal seluruh Indonesia masih turun."

Ketika di Indonesia Bank ini pulih 20%, saya bilang di bank saya sudah pulih 286%.

Kata-kata dahsyat ini membuat saya menjadi lebih semangat, dan secara struktur molekul membuat kita bergetar dan menjadi lebih baik.

Ini dijelaskan secara Ilmiah oleh **Masaru Imoto** dalam bukunya **The True of Power Water**. Disana dia jelaskan ketika saya dimintai untuk memberikan kata- kata testimoni, ternyata bahwa air tadi kalau dikasih kata-kata tulisan yang positif dan diberikan kata-kata yang positif, Kristalnya akan berbeda, "cantik sekali" daripada dikasih kata-kata yang Negatif.

Misalnya: "Kamu goblok" dan ternyata kristalnya Hancur. Nah kata-kata "terimakasih, I love U/ Aku sayang kepada kamu, semangat, dahsyat, hebat, dan bisa", ternyata

kristalnya berbeda dengan "loyo, tidak berguna, jelek".

Karena saya tidak bisa membuktikan, oleh Masaru Imoto dikatakan bisa dibuktikan dengan nasi saja, nasi yang sudah 12 jam Anda taruh ke dalam 1 toples A dan toples B. Toples A tuliskan kata-kata yang positif misalnya "terima kasih", kemudian yang 1 toples B kasih kata-kata yang negatif misalnya "kamu bodoh", atau yang mau lebih cepat lagi tulis lebih parah "kamu bodoh, jelek, jahat lagi". Yang satu lagi kasih tahu "kamu pintar, baik, I Love U, aku sayang sama kamu, atau kamu baik, dan cantik"

Nah setelah ditempel kata-kata tersebut, setiap hari seluruh keluarga suruh katakan sesuai dengan kata-kata tadi kepada nasi yang di Toples A dan Toples B tadi.

Untuk Toples B kita katakan: "goblok, goblok goblok, jelek, jahat, jelek, goblok". Untuk Toples A kita katakan kata-kata yang positif: "Terima kasih, I Love You, Aku sayang kamu, Terima kasih, I Love You, Aku sayang sama kamu, I Love You, Terima kasih, aku sayang sama kamu, kamu cantik, pinter, dan seterusnya berulang-ulang"

Lalu apa yang akan terjadi?

Ketika saya mencoba sendiri, saya menerima begitu banyaknya testimoni hasilnya menakjubkan. Kata-kata yang negatif dalam 2 minggu nasi jadi membusuk dan hitam. Dan kata-kata yang pisitif dalam waktu 3 minggu nasinya masih putih, seolah-olah kata-kata positif melindungi dia dari jamur. Sebetulnya dia juga menjamur tapi jamurnya lain. Jamurnya adalah ragi jadi baunya wangi seperti Wine, sedangkan yang satu baunya busuk. Ini yang menarik. Silahkan dibuktikan sendiri. Bahwa kata-kata itu sangat mempengaruhi kristal dalam air.

Dan inilah maka terjawab bahwa "doa yang positif, pikiran yang positif, kata - kata yang positif", ternyata mempengaruhi manusia menjadi lebih baik. Dulunya tidak ada secara ilmiahnya tetapi sekarang sudah bisa dijelaskan secara ilmiahnya.

Manusia 60%-70% terdiri dari air. Ketika kristalnya positif, energi listrik mengalir dengan baik, dan segala macam semuanya menjadi bagus, dan mendadak kita jauh lebih sehat lebih dahsyat, lebih makmur, dan lebih segalanya. Dibandingkan kita menggunakan kata yang negatif.

Jadi kalo Anda menggunakan kata-kata yang negatif, diri Anda lebih cepat busuk.

Jadi saran saya mulai hari ini seoptimal mungkin, semaksimal mungkin kita menggunakan kata-kata yang positif.

Ilmu ke-11: Anda adalah Kekayaan Anda!

Kalo tidak percaya mari kita hitung, coba tes ambil kertas sekarang. Tolong tulis dan semua harus melakukan: Tolong dihargai mata sebelah kanan Anda. Anda tidak boleh menulis bahwa itu *priceless*, Anda tidak boleh menulis bahwa itu tidak boleh dijual. Ayo *please* tolong dikasih harga mata sebelah kanan, kira-kira berapa?

Sebutkan yang terlintas, Anda harus kasih harga.

Oke sekarang tambah lagi, tangan kanan Anda berapa harganya? Oke sekarang tambah lagi, kaki kanan Anda harganya berapa? Ginjal kanan Anda? Jantung Anda? Berapa harganya?

Mungkin Triliuner, Puluhan Milyar, Puluhan Triliun! Betul sebetulnya memang *priceless*, tidak ternilai harganya. Begitu luar biasa harganya mungkin Triliuner segala macam dan itupun kita sangat ragu-ragu, misalnya ketika ada orang yang mau membeli kepala kita.

Sekarang kita adalah kekayaan kita. Tapi Lebih dalam dari hanya kondisi fisik kita, adalah pikiran kita. Nah seperti yang saya sebutkan sebelumnya bahwa "**uang adalah ide**" dan ide datangnya dari pikiran, kreatifitas kita sangat luar biasa, kesehatan kita dan kemudian energi kita, pikiran positif kita, tindakan positif kita, senyum manis kita, cara bergaul kita, itu sebetulnya adalah aset dan kekayaan kita.

Sedangkan kewajiban kita yang menarik semua kekayaan kita termasuk kemarahan, kebencian, kedengkian, kecemburuan, kata-kata yang negatif itu pikiran negatif sangat-sangat mengurangi kekayaan kita.

Jadi mulai hari ini saran saya: kembangkan aset yang ada dalam diri kita sendiri yaitu berpikiran kita yang positif, berpikiran kita yang sangat-sangatlah kreatif, mental kita yang sangat-sangatlah bagus, kondisi kesehatan kita, teman-teman kita, bergaul kita, sikap-sikap kita.

Yang akhirnya benar-benar membuat kita menjadi kaya, dalam dunia materi, serta spiritual, mental dan kesehatan.

Ilmu ke-12: Kekayaan adalah Kebebasan!

Ketika orang-orang mengecilkan arti kekayaan, mereka bilang: "**Tidak perlu kaya, yang paling penting kan bahagia**". Dia mulai menetralisir keyakinan, dia tidak sinkron. Hidup ini penuh dengan pilihan misalnya kalo Anda mau pilih hidup kaya dan bahagia bisa tidak? Bisa jawabannya. Misalkan kalo bisa milih kaya dan bahagia, kenapa harus milih miskin dan bahagia?

Sekali lagi ada orang ngomong "lebih baik miskin panjang umur, daripada kaya mati muda". Itu pilihan yang sangat-sangatlah tidak adil, karena kekayaan adalah kebebasan.

Dengan kita kaya kita bisa berobat kepada dokter yang lebih baik. Dengan kita kaya kita bisa beramal lebih banyak, dengan kita kaya kita bisa memilih makanan yang lebih baik sehingga kita menjadi lebih sehat.

Dengan kekayaan kita bisa memilih dokter yang lebih baik sehingga kita bisa lebih panjang umur. Tanpa mengingkari bahwa takdir Tuhan, tapi dalam hal ini manusia diperkenankan untuk berusaha dan untuk berusaha apabila kita kaya, kita berusaha lebih baik. Dengan kekayaan kita mempunyai kebebasan untuk *relationship* kita.

Banyak orang ngomong : "Pak, uang kan tidak bisa membeli cinta". Lalu ada orang yg nyeletuk: "Itu tidak tahu tempatnya saja"

Betul, kadang uang tidak bisa membeli cinta, ketika orang - orang yang kita dekati mempunyai keyakinan yang salah tentang kekayaan: "Jangan-jangan kalo suami saya kaya nanti bisa bejat", "Kalo mertua saya kaya nanti saya dihina".

Akibatnya dia tidak mau mempunyai mertua yang kaya ataupun suami yang kaya karena dia mempunyai pemikiran dan kayakinan yang salah.

Nah sebetulnya kekayaan adalah kebebasan. Betul, kadang uang tidak bisa membeli cinta, tapi cinta saya akan jauh lebih indah kalo uang saya banyak.

Bisa pergi ke Perancis, seperti yang saya lakukan dengan istri saya. Bisa membelikan hadiah ulang tahun istri saya Mercedes Bens. Bisa membeli jam Rolex, membeli berlian 4 karat. Ini yang terjadi, cinta kita akan lebih indah jika kekayaan lebih banyak dan kebebasan lebih banyak untuk mewujudkan cinta kita dengan lebih baik.

Demikian juga kita bisa bebas mengatur waktu kita, dan hubungan dengan anak- ank kita dan keluarga kita menjadi lebih baik, kalo kita memiliki banyak uang.

Banyak orang ngomong: "Kalo orang kaya itu uangnya lebih sedikit, karena dia sibuk cari uang, cari uang, cari uang, cari uang".

Betul, ada orang yang seperti itu, tapi dia orang kaya yang sangat bodoh. Tapi kalau kita mau jadi orang kaya, jadilah orang kaya yang pintar. Dengan menjadi kaya, kita jadi bisa meluangkan waktu lebih banyak, karena sudah bebas secara uang.

Dengan begitu, kita bisa meluangkan waktu sehingga hubungan kita dengan keluarga dan teman jadi lebih baik, karena waktu longgar nya jadi lebih banyak.

Jadi kekayaan adalah kebebasan.

Ilmu ke-13: Segala Sesuatu Dimulai dari IMPIAN!

Dari setiap seminar tentang bagaimana menjadi sukses, selalu dikatakan pentingnya sasaran, pentingnya goal, atau pentingnya impian.

Tapi jarang sekali dijelaskan bahwa "Bagaimana cara memanfaatkan impian tadi untuk mencapai apa yang kita inginkan?"

Daripada kita terus menerus memikirkan impian, lebih baik kita berfikir mulai dari impian.

Hari ini adalah milik orang-orang yang sekian ratus tahun yang lalu, atau sekian puluh

tahun yang lalu, atau sekian tahun yang lalu, karena mereka berani bermimpi besar, dan terus berfikir mulai dari mimpinya dan menyusun rencana untuk mencapai apa yang dia impikan.

Dulu orang tidak bisa terbang, sekarang ada pesawat terbang. Dulu TV setebal 1 meter sekarang TV tebal nya 10 cm besok TV bisa digulung bahkan besok TV dalam bentuk ballpoin yang bisa 3 dimensi yang begitu indahnya.

Nah semua ini awalnya dari impian. Caranya adalah kita tarik turun dari impian ke masa-masa sekarang: apa saja yang kita harus kerjakan untuk mencapai impian ini, sehingga Impian-impian tadi bisa jadi sangat-sangatlah luar biasa.

Nah, impian ini harus dimulai dari keinginan kita, untuk menjadi lebih baik dari hari ini.

Ketika manusia tidak mau menjadi lebih baik lagi, dia akan kehilangan gairah dan hidupnya akan biasa-biasa saja. Jadi kita harus terus selalu mempunyai impian yang lebih baik, lebih baik dari apa yang sudah kita miliki hari ini.

Dengan impian tadi, kita jadi lebih semangat, jadi lebih bergairah, jadi lebih maju, lebih berarti untuk orang banyak.

Seperti yang dikatakan oleh Steven R Covey dalam bukunya The 7 HABBITS: "**Mulailah dari impian**".

Bahkan dia lebih parah lagi, dia omong: "Mulailah dari yang akhir". Dia minta kita: seolah-olah kita sudah meninggal dunia, dia minta kita membacakan kata-kata yang akan kita bacakan pada diri sendiri: "Orang ini seperti apa? Orang ini bagaimana?"

Jadi Kita harus membayangkan apa kita maunya terlebih dahulu. Dan kalau kita bisa membayangkan begitu jelasnya, dunia bisa menjadi milik kita.

Ilmu ke-14: Kejelasan adalah Kekuatan!

Semakin jelas impian kita, semakin kita bisa berpikir dan kita merasakan.

Kalo Anda ingin rumah yang mewah, datanglah ke rumah mewah itu, dan rasakan: "Wah, rumah mewah seperti ini indah sekali". Anda berkunjung ke sana dan Anda ingin punya rumah seperti ini.

Semakin jelas, alam bawah sadar kita terbangkit dan kita akan mencapainya jauh lebih mudah daripada kalau impiannya belum jelas. Tapi ketika kita tidak bisa merasakan impian kita, itu lebih parah lagi.

Dan ketika banyak orang bilang "saya kepengen lebih kaya", saya tanya: "lebih kaya seperti apa?". "Pengen rumah lebih besar", lebih besar seperti apa? "Saya pengen punya mobil bagus", mobil bagus seperti apa?"

Jadi Anda bisa melakukan *test drive* terhadap mobil impian Anda, mobil Mercedes Bens Anda, atau BMW Anda. Dan ada berita bagus, ketika Anda *test drive* jarang sekali Anda ditanya "punya duit atau gak?" Jadi tenang saja kita test drive, kita rasakan, kita Get the Feeling.

Saya punya rumah yang lebih besar, saya juga punya mobil Mercedes Bens juga. Tapi dalam hal ini saya juga sudah merasakan hal ini untuk kesekian kali, saya sudah tes drive sekian kali, saya sudah melihat rumah yang begitu banyaknya sampai seratus kali lebih.

Akhirnya ketika saya merasakan, saya bilang "*This is what I really want*", Ini adalah yang benar-benar saya inginkan.

Dan ketika saya membayangkan uang yang saya inginkan, saya susah membayangkan, dan akhirnya saya ambil buku tabungannya saya, dan saya tulis 10 Milyar.

Jadi saran saya sekarang, ambil buku tabungan Anda, Anda tulis 10 Milyar, dan Anda bayangkan dan Anda rasakan !!

"Wuih... saya sudah punya 10 Milyar". Kalau lebih 10 Milyar Boleh, silahkan saja. Atau Anda menulis "100 Milyar", boleh, silahkan juga.

Tapi kita harus punya goal yang jelas. Saya mau dalam hidup saya punya uang sekian, yang akhirnya uang tadi menjadi pohon uang, yang begitu luar biasanya membawa manfaat melebihi dari sekedar saya hidup: Uang ini terus bermanfaat untuk yayasan saya nantinya, untuk panti asuhan saya nantinya, untuk sekolah yang saya bina nantinya, untuk apapun.

Dengan demikian, kita mempunyai warisan yang begitu bermanfaat untuk orang banyak setelah kita tidak ada.

Jadi mulai bayangkan "Untuk apa uang ini nantinya?". Untuk begini dan saya ingin membangun sekolah nantinya, ingin membangun panti jompo, saya ingin membangun yayasan nantinya, saya pengen mengajak orang tua saya naik haji, saya ingin mengajak orang tua saya ke Lourdes, apapun…

"Saya mau membelikan orang tua saya rumah, mobil, dan lain-lain", bayangkanlah dengan jelas. Saya pengen membeli rumah segini besar, saya pengin belikan mobil yang ini. Untuk saya sendiri adalah ini dan saya ingin bermanfaat bagi orang seperti ini, saya ingin orang begini. Silahkan.

Jadi, Semakin jelas adalah semakin kuat, semakin lebih hebat lagi.

Note: Ketika selesai membayangkan, bertanyalah kepada diri Anda: "Bagaimana cara mencapai dan mendapatkan uang yang sedemikian banyak ini?"

Ilmu ke-15: Pilih yang Menghasilkan, Lalu yang Anda Sukai, dan Akhirnya Pilih yang Mudah

Dalam memilih pekerjaan ataupun bisnis sering kali orang terbalik, sering kali orang memilih yang paling mudah terlebih dahulu. Walaupun dia tidak suka atau tidak menghasilkan seperti yang dia inginkan, dia tetap saja memilih yang paling mudah.

Contohnya: Ketika orang lulus kuliah atau lulus sekolah, pertama kali pekerjaan apapun yang diterima, sering kali dia tekuni sampai dia mati, ataupun dipecat ataupun ceritanya pensiun dia tidak berubah pekerjaan. Kenapa? Karena dia mencari yang mudah.

Dalam hidup ini kalo Anda cari yang mudah, Anda dapat yang mudah tapi belum tentu menghasilkan, tapi kalo Anda ceritanya cari yang menghasilkan dan yang Anda suka, mendadak hidup Anda akhirnya jadi mudah.

Jadi No. 1 di dalam hidup ini dan dalam memilih bisnis kita harus pilih goal-goal kita yang seperti apa? Goal keuangan, goal kesehatan, goal waktu kita, goal relationship kita, goal intelektual kita, goal mental kita, goal apapun, dan kemudian kita sadari goal-goal tadi kira-kira butuh uang berapa? Butuh biaya berapa?

Dan kemudian sadari goal-goal kita tadi butuh biaya berapa dan kapan. Dan dari biaya berapa, kita hitung kita butuh uang itu umur sekian umur sekian. Dari situ baru kita cari: **Bisnis-bisnis apa atau Pekerjaan apa yang bisa menghasilkan ke arah sana dalam waktu yang seperti saya inginkan**.

Bisnis tadi bisa jadi banyak sekali, setelah ditulis, baru kita pilih: Mana yang kita suka. Kita harus memilih yang kita suka, karena kalau kita tidak suka, tidak bisa jalan. Coba bayangkan: "Apakah Michael Jordan bisa sukses seperti hari ini, tapi ternyata sebetulnya dia tidak suka basket?" Tidak mungkin.

"Apakah Madonna tidak suka nyanyi, tidak suka nari?". Tidak mungkin Nah kita cari yang kita suka. Anda tanya: "Boleh tidak: yang menghasilkan tapi kita tidak suka?". Jawabnya: "Boleh" dengan syarat: secepat mungkin kita delegasikan.

Saran saya: cari yang Anda suka, tapi menghasilkan, menghasilkan suka. Kemudian dari yang menghasilkan dan Anda suka, baru pilih mana yang mudah dicapai.

Ilmu ke-16: Imajinasi Lebih Unggul dari Kemauan

Dikatakan oleh seorang dokter Perancis yang bernama EMILE QUE:"Ketika kemauan bertentangan dengan imajinasi, pasti imajinasi yang lebih unggul"

Dalam bukunya **One Minute Millionaire** oleh **Mark Victor Hansen**, ia menjelaskan dengan sangat baik. Diberi contoh: Ketika Anda memberitahu anak Anda : "Sayang, tidak usah takut, tidak ada monster di kolong tempat tidurmu, tidur yang nyenyak ya sayang ya?". Tetapi ketika lampunya dipadamkan, imajinasi si anak menggila dan akhirnya anak Anda ketakutan.

Nah kalo Anda ingin menenangkan anak Anda, akan lebih sukses kalau Anda menggunakan imajinasi ketimbang logika. Anda bisa ngomong begini: "Jangan khawatir sayang, monster-monster di rumah kita bukan tipe monster yang melukai anak-anak. Ayah ibu hanya membiarkan masuk monster-monster yang melindungi anak-anak. Tenang saja, yang di bawah ini adalah yang sangat baik yang akan melindungi kamu".

Kita yang dewasa pun tidak ada bedanya, dan monster yang kita bayangkan itupun tidak kalah menyeramkan dibanding monster pada waktu kita kecil.

Pernahkah Anda berpikir begini: "saya tahu kalau saya kenalan dengan orang ini, hidup saya bisa jadi lebih sukses". Tapi kemudian Anda menahan diri, Anda takut ditolak. Tentu kita semua pernah melakukan.

Ini yang terjadi: kita benci sekali tampak seperti orang bodoh, kita benci sekali ditolak. Tapi kesakitan ditolak ini hanya imajinasi saja. Nah kalau imajinasi kita adalah ditolak seperti itu, ubahlah imajinasi itu.

Kita bisa bayangkan bahwa ternyata kalau kita diterima, ternyata rasanya nikmat sekali. Dan kalo kita bayangkan ditolak, kita bayangkan "Ah cuma biasa saja", atau"Kalau ditolak saya senyum saja dan dia juga tersenyum" atau bayangkan "kalau ditolakpun, dia akan menolaknya juga sangat lembut".

Setelah itu kita bayangkan juga kalau dia menerima: "Waw, kita akan sangat-sangat sukses, dan sangat-sangat luar biasa sukses jauh dari hari ini", maka kita akan berani minta bantuan, kita akan berani mengajukan kerjasama dengan orang-orang terbaik didunia, dan kita berani belajar dari orang-orang yang terbaik didunia.

Jadi sesuai dengan ilmu ke-16 ini bahwa imajinasi lebih unggul dari kemauan, maka mari kita bayangkan skenario yang terbaik, film-film yang terbaik, proyeksikan hasil-hasil yang sebaik mungkin. Dengan imajinasi seperti itu kita menjadi lebih bersemangat.

Ilmu ke-17: Pertanyaan yang Benar, Menghasilkan Jawaban yang Benar

Kenapa orang takut dan mempunyai imajinasi yang salah? Sering kali karena mereka bertanya dengan cara yang salah, akibatnya imajinasi yang salah keluar.

Contohnya: Ketika orang memulai bisnis, dia tahu bahwa dia suka sekali bisnis ini. Dia tahu sekali bahwa dia bisa belajar dan bahkan dia sudah belajar dari yang terbaik di bisnis ini. Tapi ketika dia mau melangkah.... Dia takut-takut. Kenapa kok dia takut? Kenapa kok

dia membayangkan imajinasi yang salah, yang menakutkan? Karena dia sering kali di dalam otaknya bertanya sesuatu hal yang salah.

Contohnya: Dia bertanya "kalo nanti gagal bagaimana yah? Kalo nanti ditipu bagaimana yah? Kalo nanti pengelolanya curang bagaimana yah?" Dengan pertanyaan-pertanyaan seperti ini, langsung keluar imajinasinya. "Kalo gagal gimana yah? Kalo rugi bagaimana yah?" Akibatnya dia takut.

Nah supaya imajinasi kita benar, bertanyalah dengan benar. Pertanyaan yang benar menghasilkan jawaban yang benar. Kita tanya kepada diri kita "kalo saya tidak mulai hari ini, rugi nya apa? Kalo saya mulai hari ini, untungnya apa?" Supaya kemungkinannya berhasil lebih tinggi apa yang harus saya siapkan? Supaya kemungkinannya berhasil lebih tinggi siapa yang harus saya ajak kerjasama? Supaya kemungkinannya berhasil lebih tinggi, apa yang harus saya pelajari terlebih dahulu?

Dengan pertanyaan-pertanyaan ini, jadi kita jauh lebih siap dan kita tetap berani melangkah. Ketakutan itu selalu akan ada, kekhawatiran itu selalu akan ada, keraguan akan selalu ada, kamalasan akan selalu ada. Tapi orang yang sukses, walaupun dia ragu-ragu, walaupun dia malas, walaupun dia khawatir, walaupun dia takut, Dia tetap ***take action***.

Dia tidak membiarkan ketakutannya menghentikan dia. Dengan Ketakutan ini membuat kita jadi lebih waspada. Dengan cara bertanya seperti tadi akan mengakibatkan kita jauh lebih siap, dan akhirnya kita jauh lebih sukses, bukannya menghentikan.

Contoh berikutnya "Tentang bagaimana pertanyaan akan membimbing kita, akan membawa hasil yang besar"

Ketika saya mempunyai penghasilan sekian, Misalnya sebut kata A rupiah. Saya selalu tanya: "kalo saya bisa mencapai A dalam waktu 1 tahun, kenapa tidak dalam 1 bulan? Bagaimana caranya bisa mencapai A ini dalam waktu 1 bulan? Ketika A dalam 1 bulan saya challenge, saya tantang diri saya sendiri. Bagaimana A ini saya bisa dapatkan dalam waktu 1 hari? Caranya? "

Nah ketika otak kita dipaksa berpikir seperti itu, hasilnya akan sangat mengagumkan, keluarlah begitu banyaknya kreatifitas sehingga saya bisa mencapai apa yang saya hasilkan dalam waktu 1 tahun, sekarang bisa dihasilkan dalam waktu 1 hari.

Saya tanya "Saya harus belajar apa? Siapa yang sudah bisa? Siapa yang punya penghasilan seperti ini? Kemudian siapa yang bisa membantu saya?"

Dengan pertanyaan-pertanyaan seperti ini, mendadak saya menemukan partner- partner yang tepat, saya menemukan cara-cara yang tepat, saya menemukan ilmu-ilmu yang tepat.

Jadi, Selalu Challenge (Tantang) diri Anda, TANYA untuk jadi lebih baik.

Ilmu ke-18: Apapun yang Terjadi di Dunia Ini, Tidak Ada Artinya Sampai Kita yang Memberi Arti

Berikut contoh favorit saya: "Ada 2 orang wanita di Amerika dan diperkosa oleh 4 orang". Wanita yang satu memberi arti bahwa ini adalah "hukuman Tuhan, saya dikotorin, saya tidak ada artinya, sekarang saya jadi sampah". Kalo dia memberi arti seperti itu, apa yang akan dia lakukan? Betul sekali, dia bunuh diri.

Sedangkan wanita yang kedua meski sama-sama diperkosa tapi dia memberi arti yang berbeda. Dia memberi arti begini: "Ini merupakan peringatan Tuhan, saya tahu kejadiannya ini tidak baik. Tapi pasti Tuhan menginginkan saya menjadi lebih baik karena kejadian yang tidak baik ini".

Dia beri arti apa? "Saya harus belajar beladiri". Dia memberi arti apa? "Saya harus perhatiin orang banyak, saya harus mengajarkan beladiri kepada wanita yang lain".

Dia keliling dunia, dia belajar bagaimana caranya beladiri, dan kemudian dia pulang ke Amerika, dan dia mendirikan satu organisasi yang namanya **Woman Self Defence**. Dia menikah, dia bahagia dan dia tidak pernah mengingkari bahwa dia pernah diperkosa.

Tapi dalam hal ini dia malah menjadi lebih baik dan lebih baik dalam hidupnya dia, karena dia memberi arti yang membuat dia menjadi lebih baik.

Apapun yang terjadi di dunia ini, tidak ada artinya sampai kita yang memberi arti. Jadi pastikan, entah kegagalan kita, ataupun ceritanya, cerita-cerita jelek ini yang terjadi, atau suatu hal yang tidak baik, yang pasti selalu ada dalam hal hidup ini, kejadian-kejadian yang kita tidak inginkan. Pastikan kita memberi arti terhadap kejadian tadi sehingga kita besok menjadi lebih baik karena kejadian hal itu. Kasih bimbingan pakai pertanyaan seperti ilmu yang ke-18 tadi: "Apa yang harus dipelajari dari kejadian ini, yang akan membuat saya besok jadi yang lebih baik?".

Atau kita harus tanya "Apa yang harus kita pelajari karena kejadian ini yang akan membuat saya besok jadi lebih baik, lebih kuat, lebih hebat, lebih kaya, lebih harmonis, atau lebih apapun?"

Ilmu ke-19: Keharmonisan Antara Keinginan, Keyakinan dan Cara Kerja

Untuk menjadi orang kaya yang mencerahkan, kita perlu harmoniskan antara keinginan, keyakinan dan cara kerja.

Nomor 1 adalah untuk menjadi kaya, kita harus sudah sangat-sangat memastikan bahwa kita harus menginginkan kekayaan kita tadi.

Nomor 2 adalah Bahwa kita benar-benar mempunyai keyakinan-keinginan yang tepat.

Salah satu contoh: Ketika orang mempunyai *money blue print*, atau mempunyai keyakinan yang salah di dalam hatinya, bahwa: "Orang kaya itu adalah pelit, orang kaya itu adalah kikir, orang kaya itu adalah sengsara", akibatnya dia itu tidak mau kaya, karena otaknya hanya mencari nikmat dan menghindari sengsara. Atau dia bisa ngomong bahwa "orang kaya itu pasti dengan cara merugikan orang lain".

Saya beri contoh lagi misalnya: Pada waktu ketika saya pindah rumah ke rumah yang luar biasa bagi orang rata- rata, terus kemudian juga punya mobil ganti-ganti, bukan ganti tapi tambah baru- tambah baru dan bagus-bagus, dan saya masih tinggal di rumah yang lama. Di rumah yang lama, mendadak tetangga saya tanya kepada supir saya "Eh itu Pak Tung itu kok mendadak bisa kaya itu, apa korupsi yah?"

Nah ini keyakinannya dia, dia tanpa sadar punya keyakinan: "Oh orang yang kaya itu pasti karena korupsi. Nah karena saya tidak korupsi, pantesan saya tidak kaya".

Ini keyakinannya dia. Kalo dia mempunyai keyakinan seperti itu bahwa yang kaya itu harus melalui korupsi dan dia tidak suka korupsi, maka dia merasa pantas dirinya miskin, dia menerima bahwa dirinya miskin.

Nah keyakinan ini harus menjadi identitas. Identitas itu adalah penerimaan diri bahwa kita layak kaya dan kita sudah ditakdirkan oleh Tuhan untuk menjadi kaya, kaya yang membawa berkat untuk orang banyak, kaya yang mencerahkan, kaya yang membuat orang lain menjadi kaya, kaya yang membuat orang lain hidupnya jadi lebih mudah, kaya yang membuat orang lain hidupnya jadi lebih semangat, lebih sehat, lebih baik, hubungannya dengan family nya jadi lebih harmonis, apapun.

Jadi intinya kita menjadi lebih kaya karena membuat orang lain jadi lebih baik.

Dan berikutnya yang ke-3 adalah cara kerja. Cara kerja ini juga sama persis, kalo cara kerja nya dia tidak yakinkan bahwa itu baik dan sesuai dengan keyakinannya untuk mencapai keinginan nya, dia akan susah sekali menjadi kaya di bidang ini.

Saya pribadi ketika misalnya harus membuat orang lain menjadi rugi, saya tidak senang sekali, saya tidak mau membuat orang lain ikut.

Walaupun dalam lingkungan hari ini saya mempunyai teman-teman yang jago goreng saham dan ngajak, "ayo kita goreng sahamnya, nilai sahamnya akan jadi tinggi sekali dan kemudian kita jual dan kemudian kita keluar dan kita kaya".

Bagi saya, saya susah sekali kaya dengan seperti itu, cara kerja yang berbeda karena tidak sesuai dengan keyakinan saya. Saya mau bahwa kaya dengan cara membuat nilai tambah untuk orang yang banyak.

Dan Anda harus selaras cara kayanya, dan Anda yakin ini bahwa cara kaya ini adalah yang positif untuk orang banyak dan lakukan!

Jadi, Anda harus memiliki Keyakinan bahwa Anda layak untuk jadi kaya dan Anda ditakdirkan secara identitas bahwa Anda pasti kaya, dan keinginan Anda kaya juga benar,

bahwa hidup kaya membuat orang lain menjadi lebih baik.

Saya doakan Anda akan kaya. Amin ???

Ilmu ke-20: Otak Anda Bagaikan Magnet: "What You Think Become Things, Talk Become Takes"

Rahasia yang paling dahsyat di dalam alam semesta ini, dari seluruh ahli-ahli yang luar biasa kaya, sukses dan terkenal di dunia ini adalah satu saja yaitu Rahasia Pikiran: **Pikiran menjadi benda**.

Kalo tidak percaya, coba lihat sekitar kita: Apapun yang buatan manusia, atau yang ada sentuhan manusia. Entah hotel yang besar, pabrik, alat komunikasi, alat transportasi. Yang tadi awalnya ada di dalam pikiran manusia, akhirnya menjadi benda.

Apapun yang kita pikirkan, apapun yang memenuhi dalam pikiran kita, akan **Menjadi**. Kalo kita berpikir sesuatu hal yang indah maka terjadilah keindahan tadi. Kita berpikir kekayaan kita akan mendapat kekayaan tadi.

Kelemahannya ada 2:

Yang pertama: **Orang tidak cukup sabar**.

Jadi kalo dia berpikir bahwa yang saya pikirkan tadi adalah kenyataan, akan menjadi seperti lampu Aladin. Tapi lebih indah dari sekedar lampu Aladin, dimana lampu Aladin hanya bisa 3 permintaan tapi otak kita bisa minta banyak sekali dan semuanya bisa terkabul.

Nah kelemahan tadi yang pertama kita adalah tidak cukup sabar. Pada waktu saya berpikir, yang saya bayangkan, dan saya rasakan. Ini lucunya bayangkan dan rasakan. Tulis apa yang Anda inginkan, Anda bayangkan, lalu tempel gambarnya yang Anda inginkan. Datang, survey dan kemudian Anda rasakan, Anda *feel so good*, otak Anda akan *Attrack* atau menarik kejadian seperti itu.

Hanya saja pada waktu kita tidak tercapai, seringkali kita bilang "Ah...tidak mungkin...". Lalu apa yang terjadi? "Ya...Jadi tidak mungkin.., Selesai."

Nah seperti yang dikatakan oleh lampu Aladin "What you wish become my command"

Ketika Anda merasa bahwa itu tidak mungkin, maka selesai sudah, *What you wish become my command*. Dengan berpikir tidak mungkin, maka akan tamat dan selesai."

Itu kelemahan pertama, jadi kita tidak cukup sabar untuk berpikir positif seperti tadi.

Sedangkan kelemahan yang kedua adalah banyak atau ada hal-hal negatif yang terjadi dalam hidup kita, secara tidak sadar mempengaruhi cara berpikir kita.

Contohnya: Pada waktu pagi hari. Kita mungkin kesandung terus kemudian kita ngomong "aduh hari ini kok sial". Apa yang terjadi? Pernah tidak Anda mengalami ketika Anda di awal hari merasa suntuk atau sial, ternyata sepanjang hari kita sial terus?

Ini yang terjadi "What *you wish become*". Apa yang kita pikirkan yang paling memenuhi otak kita, menjadi kenyataan.

Obatnya sebetulnya sederhana, yaitu pada waktu kita bangun tidur, kita ngulet, dan kita tarik napas panjang-panjang dengan cara tetap tersenyum... Kita tarik napas panjang-panjang dan kita katakan "Terimakasih Tuhan... Oh YES !!!"

Dan obatnya juga gampang. Pada waktu kita mempunyai kebiasaan ngulet dan kita katakan Terimakasih Tuhan, kita mulai menyelaraskan diri kita bahwa kita berTerimakasih kepada Tuhan: "Apapun yang terjadi saya tahu bahwa Anda mengendalikan saya menjadi lebih baik".

Jadi tenang saja misalkan kalo kita tersandung, kita bilang sama Tuhan: "Oh Terimakasih Tuhan telah membuat saya jadi lebih berhati-hati, Terimakasih Tuhan."

Nah ketika kita seperti itu, ketika kita memberi arti yang positif, berarti otak kita dipenuhi hal-hal yang positif.

Ketika ada orang menentang adanya positif thinking, dia belum tahu proses berikutnya. Saya tidak menentang adanya negatif thinking selama itu membuat Anda menjadi lebih baik.

Ketika Anda waspada "Wah jangan-jangan nanti ada yang mencuri". Nah kalo ada yang mencuri, Anda jadi melakukan tindakan yang positif dan kemudian Anda tenang, dan Anda kemudian periksa, kunci, gembok, dan kemudian Anda tidur rileks dan Anda damai dan Anda bilang ke Tuhan: "Terimakasih Tuhan Anda sudah membuat saya melakukan tindakan menjadikan Aman".

Kemudian Anda ngomong dengan kata dibalik menjadi Aman. Eh jadi Aman sungguhan.

Tapi kalo terus Anda berpikir, jangan-jangan dicuri, jangan-jangan dicuri. Eh tanpa sadar Anda mendapat pencuri yang banyak sekali. Jadi aneh sekali, gitu yah?! Tapi dalam hal ini kita harus fokus pada hal-hal yang kita inginkan.

Ketika tejadi sesuatu hal yang tidak diinginkan atau terjadi negatif thinking kita harus buat jadi lebih waspada dan kita lakukan kewaspadaan tadi dan kemudian kita bilang "Terimakasih Tuhan, telah membuat saya jadi lebih Aman, lebih waspada dan sekarang jadi lebih tenang. Terimakasih atas keamanan yang sudah Engkau berikan"

Ini hasilnya jauh lebih baik daripada kita terus jadi *Neoritip*, atau istilahnya sakit, terus berpikir hal-hal yang negatif. Dan kita terus fokus kepada yang positif, yang kita inginkan.

Dan ada satu cara lagi ketika kita berpikir negatif, kita bisa cubit diri kita dan bilang "ayo positif thinking". Dengan cara ini, negatifnya diamankan kemudian kita bisa positif thinking.

Ilmu ke-21: Ketuklah, maka Pintu akan Dibukakan !

Selalu ingat ada peribahasa "Ketika muridnya siap, gurunya datang". Ketika kita berjuang, mendadak banyak sekali yang membantu kita.

Dikatakan oleh **Buckminster Fuller**: "Ketika kita bertekad untuk mencapai sesuatu hal yang baik untuk diri kita, baik untuk orang banyak, baik untuk alam semesta, baik untuk Tuhan, selalu di saat-saat kritis tidak pada waktu yang lain, selalu di saat-saat kritis alam semesta akan mendukung kita untuk mencapai hal-hal yang kita inginkan."

Buckminster Fuller adalah guru yang sangat sangat dihormati oleh **Robert Kiyosaki**.

Sangat dihormati oleh **Mark Victor Hansen** yang mengarang buku **One Minute Millionaire**, yang mengarang **Chicken Soup For The Soul** bukunya laku 100 juta buku. Bahkan Mark Victor Hansen pun pernah menjadi Driver Pembantu Umum Asisten dari Buckminster Fuller, orang-orang yang sangat bijaksana ini, yang ahli fisika ini.

Dan persis kata-kata yang sama juga dikatakan oleh **Prof. Yohanes Surya**, ahli fisika di Indonesia yang sangat-sangat ilmiah. Dia mengatakan bahwa ada "**Mestakung**" yaitu **semesta mendukung**, dimana ketika kita dalam titik kritis dan selalu di dalam titik kritis, alam semesta akan selalu mendukung Anda untuk mencapai perubahan yang Anda inginkan.

Ilmu ke-22: Berbagi, Artinya Memiliki Lebih

Banyak orang-orang mempunyai prinsip: "**ketika saya kaya saya akan berbagi**".

Tapi Milyarder yang mencerahkan mempunyai prinsip yang terbalik yaitu "**ketika dia mulai memberi, maka dia akan jadi lebih**". Ini yang menarik, kelihatannya bertolak belakang.

Ketika kita mulai membagikan harta kita, ternyata kita merasa bagus dan kita merasa baik, akibatnya otak kita menjadi magnet, kita merasa berlimpah dan otak kita menjadi magnet, dan akhirnya kita berlimpah sungguhan.

Pernahkah Anda memberikan kepada pengemis, entah Rp. 10.000 atau bahkan

Rp.100.000. Tes, dan lakukan. Ada yang menyenangkan ketika kita beri. Betul Rp. 10.000 atau Rp.100.000 tidak akan membuat kita menjadi miskin. Tapi kita membuat diri kita merasa jauh lebih kaya dan bahagia, sehingga kita bisa memberikan dengan tulus kepada orang lain. Dan ketika kita *feel good*, kita merasa lebih baik, kita merasa lebih, Alam semesta akan mendukung kita benar-benar menjadi lebih.

Ilmu ke-23: Tidak Nyaman, Berarti Anda Sedang Tumbuh

Ada penelitian di sebuah falkutas: Ketika ada ulat yang menjadi kepompong, pada waktu dia mulai keluar dari kepompongnya sebagai kupu-kupu, proses keluarnya dipermudah. dibukain kepompongnya dan akibatnya apa yang terjadi? Kupu-kupu tadi jatuh dan dia mati, dan dia tidak bisa terbang.

Ternyata sudah didesign oleh alam semesta, pada waktu dia mau keluar dari kepompongnya, dia merasa tidak nyaman. Dia bersusah payah ketika dia begerak dan mendorong seperti ketidaknyamanan tadi, ternyata itu membuat aliran-aliran istilahnya zat-zat yang penting di dalam sayapnya sehingga sayap dari kupu-kupu tadi siap dan kuat untuk digerakkan sehingga kupu-kupunya bisa terbang. Dan ternyata kalau dipermudah hasilnya ternyata malah membuat kupu-kupu tadi mati.

Setiap penghancuran, itu adalah proses dari satu penciptaan. Ketidaknyamanan itu adalah awal dari kita tumbuh menjadi lebih baik. Ketika orang mau tumbuh, ototnya menjadi lebih besar, ketika dia latihan angkat Barbel dari 1 (satu) sampai 10 (sepuluh), itu sudah paling berat. Ototnya pada hitungan keberapa akan tumbuh? Bukan, bukan kesepuluh, tapi keduabelas, ketigabelas atau bahkan keenambelas baru dia tumbuh. Ketika ia keluar dari zona nyaman dan menuju kesebelas, duabelas dengan sekuat tenaga, yang terjadi adalah ototnya bertambah besar.

Nah ketika kita mengalami satu tantangan di dalam hidup ini selalu pegang prinsip ini: Ketika saya merasa tidak nyaman berarti saya akan lebih baik karena hal ini.

Benar, Tidak Nyaman Berarti Tumbuh !

Ilmu ke-24: Harus Terus Belajar dan Berkontribusi untuk Bangsa dan Negara serta Untuk Alam Semesta

Milyarder yang mencerahkan mempunyai prinsip bahwa dia harus terus belajar dan berkontribusi untuk bangsa dan negara dan untuk alam semesta.

Kata-kata globalisasi, di zaman dulu itu hanya sekedar kata-kata. Di saat ini dunia menjadi satu, teknologi dengan kecepatannya yang luar biasa, produk dari China bisa masuk ke Indonesia dan Indonesia bisa masuk ke tempat di mana-mana.

Contohnya: dulunya di suatu daerah, di Bandung misalnya begitu banyaknya pabrik tekstil membuat orang jadi Kaya Raya di sana. Mendadak pabrik tekstil harus tutup karena begitu banyak saingan dari China, barang-barang yang begitu murahnya dan dengan mutu yang lebih baik datang menggempur.

Dan kalo kita terus mau belajar dan kita waspada dan terbuka pikirannya (bedanya dengan OPEN MIND adalah kita hanya menyaksikan) dan Oke ternyata ada 2 peluang. Dan setelah ada peluang kita harus belajar untuk menangkap peluang tadi.

Prinsipnya begini: Kita akan menjadi lebih baik ketika kita belajar dari yang terbaik. Curahkan waktu kita 80 % untuk belajar dari orang-orang yang lebih baik atau yang terbaik di bidang yang kita ingin sukses dan 20% belajar di bidang apapun termasuk bidang yang kita tidak sukai termasuk belajar pada orang-orang yang tidak berhasil.

Saya pribadi juga belajar. Saya curahkan waktu saya belajar yang terbaik di dunia termasuk kepada Anthony Robbins, Robert Kiyosaki, Jay Abraham, Robert G. Allen, Mark Victor Hansen, Jim Rhon. Banyak sekali guru-guru yang terus saya komitmen untuk belajar, dan yang terakhir saya belajar kepada Tihap Ekker, dan belajar sama siapapun dan semua saya datangi, saya terus menerus belajar. Saya berkomitmen untuk terus belajar.

Saya belajar bukan hanya bisnis, saya belajar property juga, saya belajar saham, saya belajar internet. Waktu saham saya tidak begitu suka tapi saya tetap OPEN MIND karena **Winners always OPEN MIND**, Pemenang selalu berpikiran Terbuka.

Ya saya juga mau belajar. Kita belajar lagi. Ya betul ada peluang di situ tapi kita terus belajar. Dan ketika saya terus belajar, saya mau jadi master di bidang itu tadi, dan saya fokus. Dan kemudian saya juga curahkan waktu belajar kepada orang-orang lain yang gagal. Kenapa dia kok gagal? Apa yang saya pelajari dari dia sehingga saya tidak perlu mengulangi hal-hal yang sama?

Jadi saran saya adalah **Selalulah Komitmen untuk Belajar**. Dan saya tahu ketika Anda membaca **24 Ilmu Milyarder** ini sebetulnya Anda sudah komitmen untuk terus belajar dan mulai saat sekarang terus curahkan waktu untuk belajar.

Saya di dalam satu tahun minimal saya datang di 4 seminar dan kemudian saya minimal baca 12 buku. Tapi yang jelas saya mempunyai rekor dalam satu bulan sudah 16 buku.

Saya terus komitmen untuk mendengarkan cd-cd audio, saya curahkan uang, waktu dan energi untuk terus belajar dan **Take Action** sehingga nasib saya bisa berubah.

Berapa uang, waktu, energi yang Anda curahkan?

Kapan terakhir kali Anda belajar? Saat SMA dulu? Saat Kuliah? Seringkali banyak orang hanya belajar di bangku sekolah/kuliah saja. Setelah lulus, apa yang terjadi? Mereka sibuk bekerja pagi sampai malam dan tidak satu jam-pun waktu digunakan untuk belajar.

Kita harus belajar, dari buku-buku, audio cd, maupun di Seminar. Ketika kita belajar kepada Orang-orang yang Terbaik, Jalan kita akan menjadi cepat mulus, dan tidak nabrak-nabrak.

Pertanyaannya adalah: Maukah Anda belajar?

Bandingkan ini, yang pertama: Anda bisa melakukan apapun untuk Menjadi Milyarder, dengan bersusah payah, dengan nabrak sana nabrak sini, dan.... Akhirnya... Anda pun jadi Milyarder dalam, katakanlah 20 tahun dari sekarang.

Dan di samping itu Anda mempunyai pilihan yang kedua, yaitu dengan belajar di Seminar Satu Hari. Dimana seminar itu merupakan intisari pengalaman Orang tersebut bertahun-tahun, dan bisa membuat Anda menjadi jarang nabrak-nabrak karena sudah dikasih tahu tips & triknya, dan Lebih Cepat menjadi Milyarder dalam beberapa tahun karena Anda sudah memiliki "PETA" Milyarder yang sudah diterangkan di seminar.

Jadi Anda pilih mana: yang pertama atau yang kedua?

Sekarang, mungkin Anda akan bilang: "Tapi kan biayanya mahal?". Ok, kalau Anda bilang mahal, mungkin Anda perlu menjalani pilihan no.1 terlebih dahulu: Dengan lebih sering nabrak-nabrak. Dengan sering nabrak-nabrak, akhirnya akan menjadi Mahal juga karena kita akan kehilangan uang yang lebih besar dengan sering nabrak-nabrak. Kenapa saya tahu hal ini? Karena saya sudah mengalaminya sendiri, dan saya tidak mau Anda mengeluarkan uang banyak untuk hal-hal yang sebenarnya bisa kita hemat dengan belajar terlebih dahulu.

Mahal atau murah adalah relatif. Jika kita mengeluarkan uang untuk seminar dan ternyata setelah kita praktekkan menjadi berlipat-lipat hasilnya, maka itu adalah Investasi. Kenapa saya tahu hal ini? Karena saya juga sering ikut seminar. Setelah ikut seminar itu, saya langsung praktekkan dalam kehidupan saya dan bisnis- bisnis saya, dan akhirnya hasilnya sampai beratus-ratus kali lipat. Sungguh merupakan Investasi yang benar-benar bagus!!!

Sampai-sampai saya menyadari dan mendengar dari Istri dan Anak saya berkata: "Papa hebat!". Dan saya bisa mentraktir dan menyenangkan orang tua saya dengan mengajaknya Makan-Makan dalam perayaan dan Hari-hari Besar.

Jadi, untuk kebaikan Anda sendiri, untuk kebaikan suami/istri dan Anak Anda, dan untuk kebaikan orang tua Anda, Saya Ajak Anda untuk Bertindak sekarang dengan ikut Seminar "**Bagaimana Jadi Milyarder dalam Waktu Cepat**". Saya doakan Anda Cepat menjadi Milyarder!

[]